

# 2018年12月期 決算説明資料

---

2019年2月

株式会社リンク

(東証マザーズ 証券コード：4428)

# 目次

1. 環境認識と提供価値
2. 製品・サービス
3. 2018年12月期 業績概要
4. 2019年12月期 業績予想
5. 今後の展望

## Chapter01

# 環境認識と提供価値

## 理念・ビジョン

### 基本理念

われわれは在庫に関わる“人”、“もの”、“金”、“時間”、“情報”を最適化するITソリューションを提供し、限りある資源を有効活用することで、広く社会に貢献するために存在している。

### ビジョン

世界中の無駄を10%削減する

### スローガン

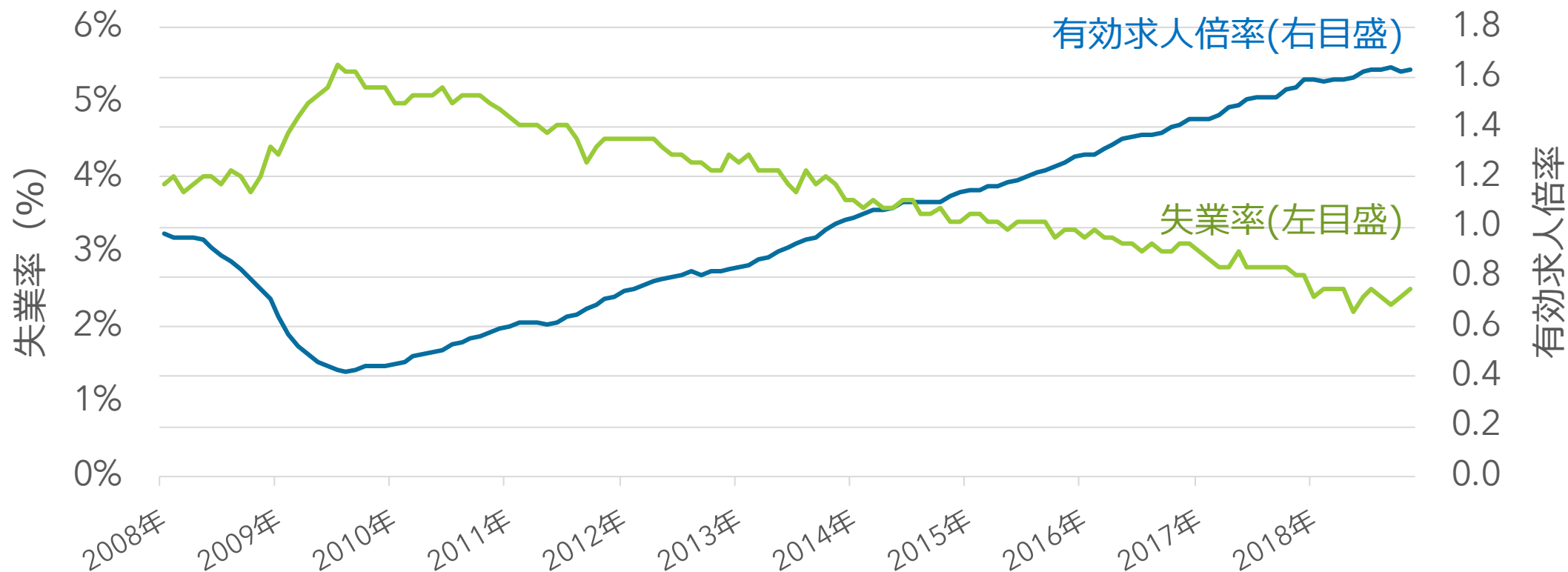
ユニークな製品で世界ナンバー1且つオンリー1になる

## 小売業界を取り巻く課題

- ① 少子化等による深刻な人手不足
- ② 店舗数飽和による売上向上余力の減少
- ③ 業態の垣根を超えた競争の激化

# 少子化等による深刻な人手不足

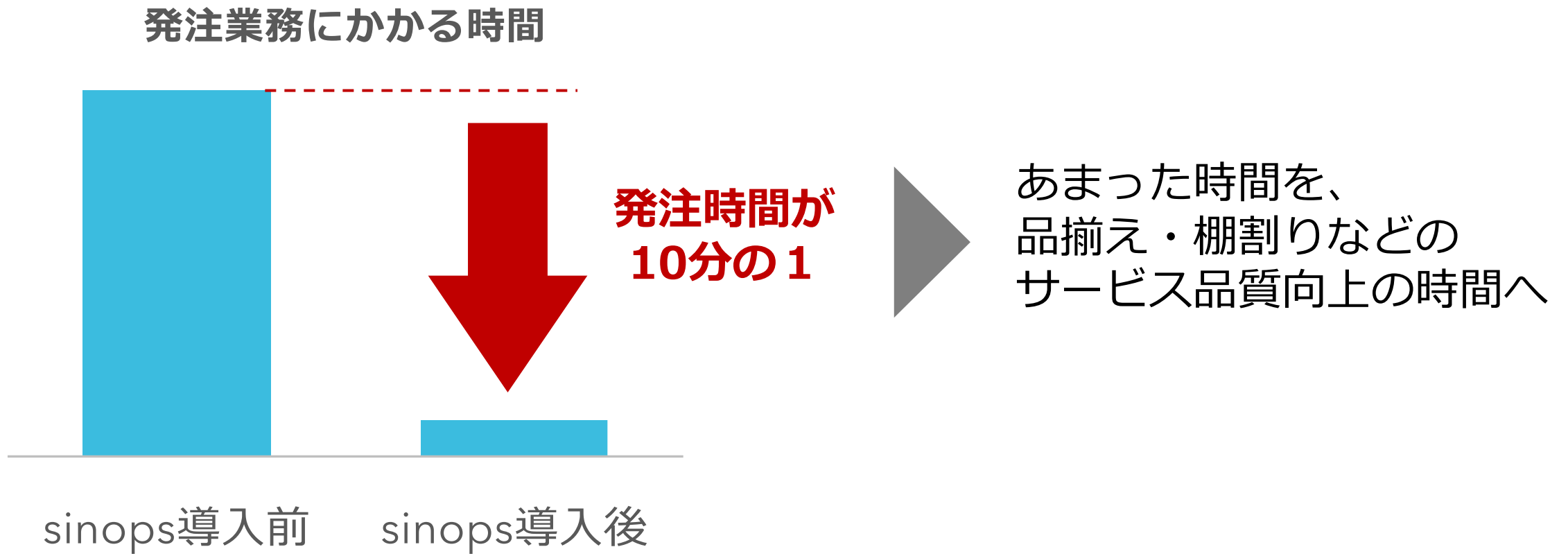
有効求人倍率の増加とともに、失業率が2.5%まで低下



出展：総務省「労働力調査」

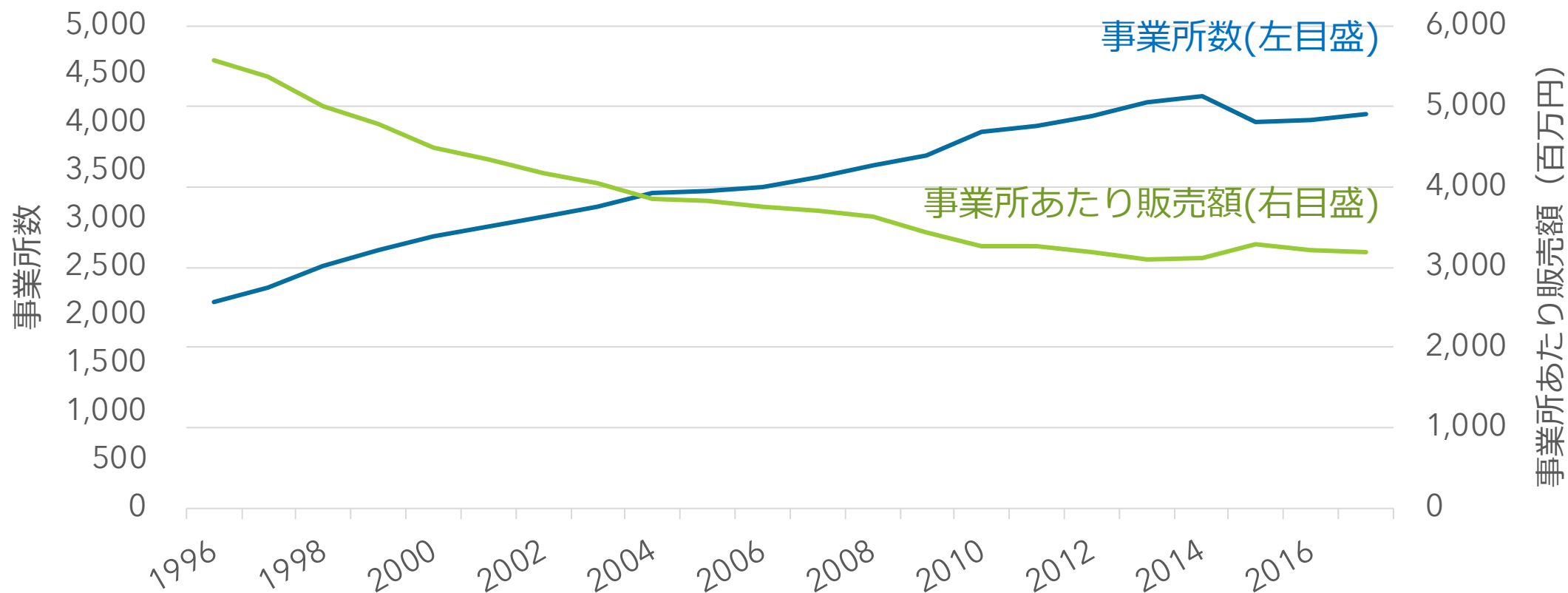
## 提供価値①：発注作業の自動化

sinops導入で発注時間を90%削減し、省人化に貢献



# 店舗数飽和による売上向上余力の減少

1店舗あたりの販売額は低下傾向が続く中、14年以降は**店舗数も頭打ち**



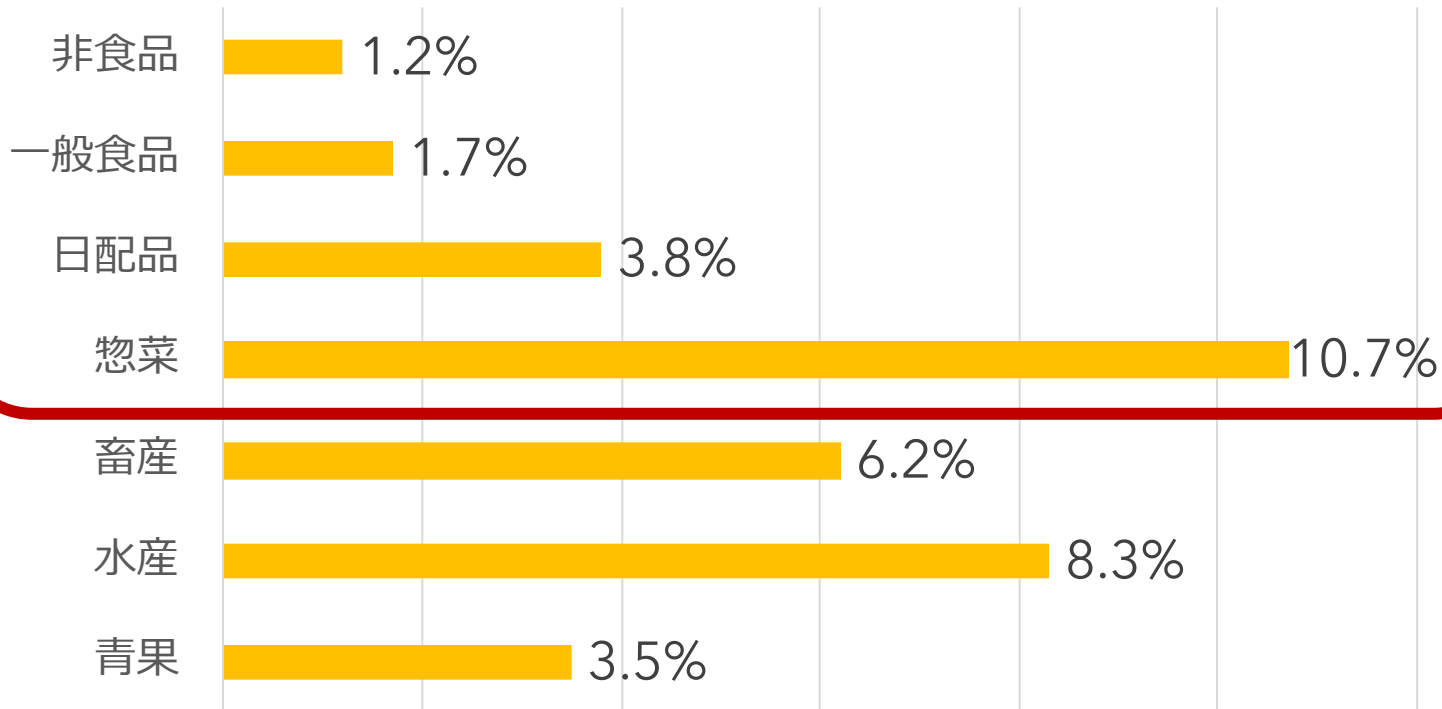
出展：経済産業省「商業動態統計」



## 提供価値②：値引・廃棄ロス削減

# 値引・廃棄ロスを改善し、利益率向上に貢献

ロス率（売上高に対する値引・廃棄ロスの割合）

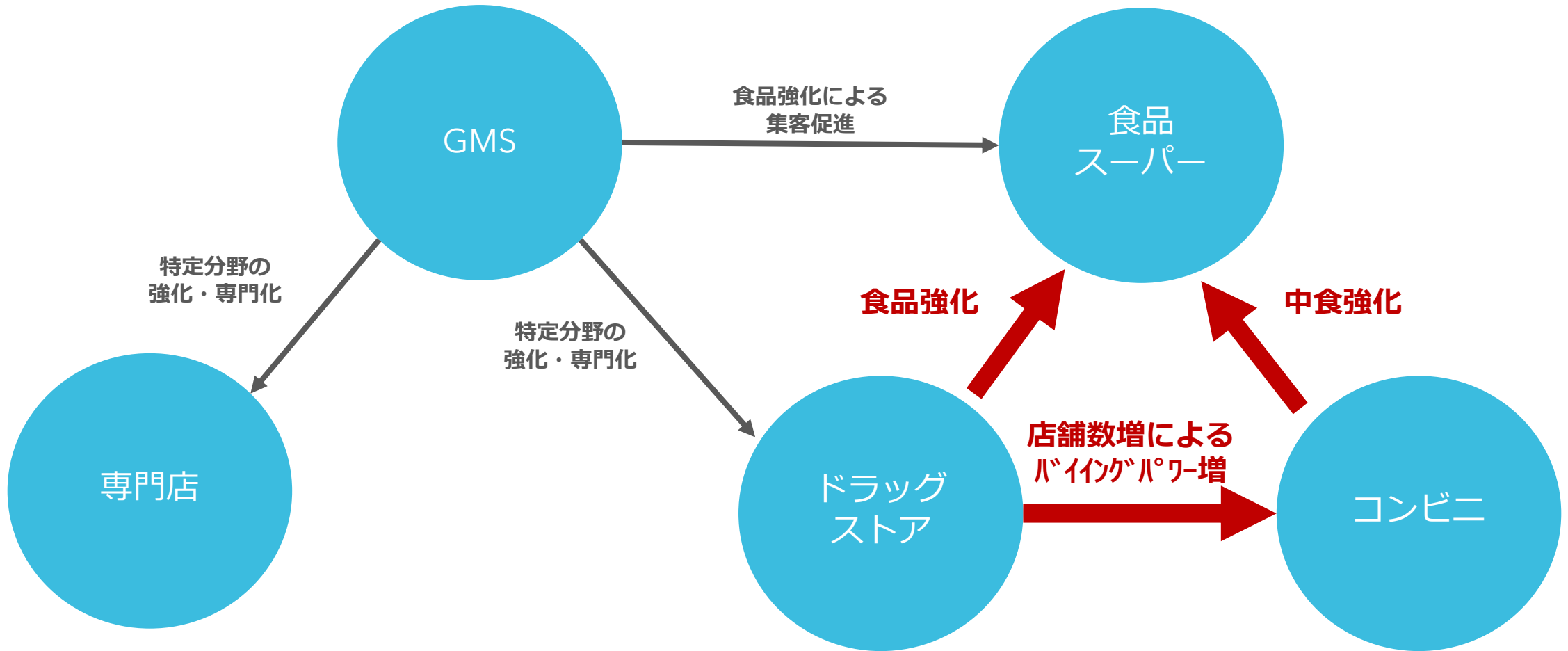


**sinops-R6**

ロス率を10~30%削減

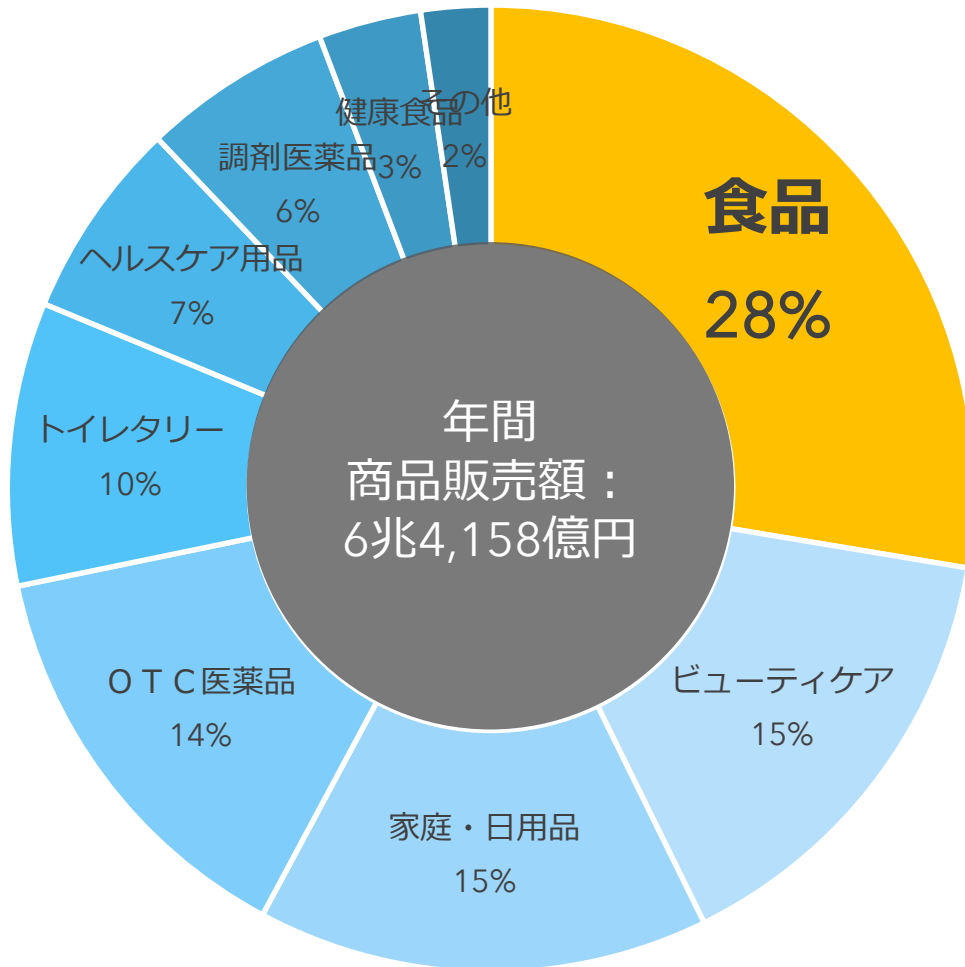
出展：平成30年スーパーマーケット年次統計調査報告書

# 業態の垣根を超えた競争の激化



## 提供価値③：業態を超えた自動発注

# 食品ロスで悩むドラッグストアでも「sinops」は有効



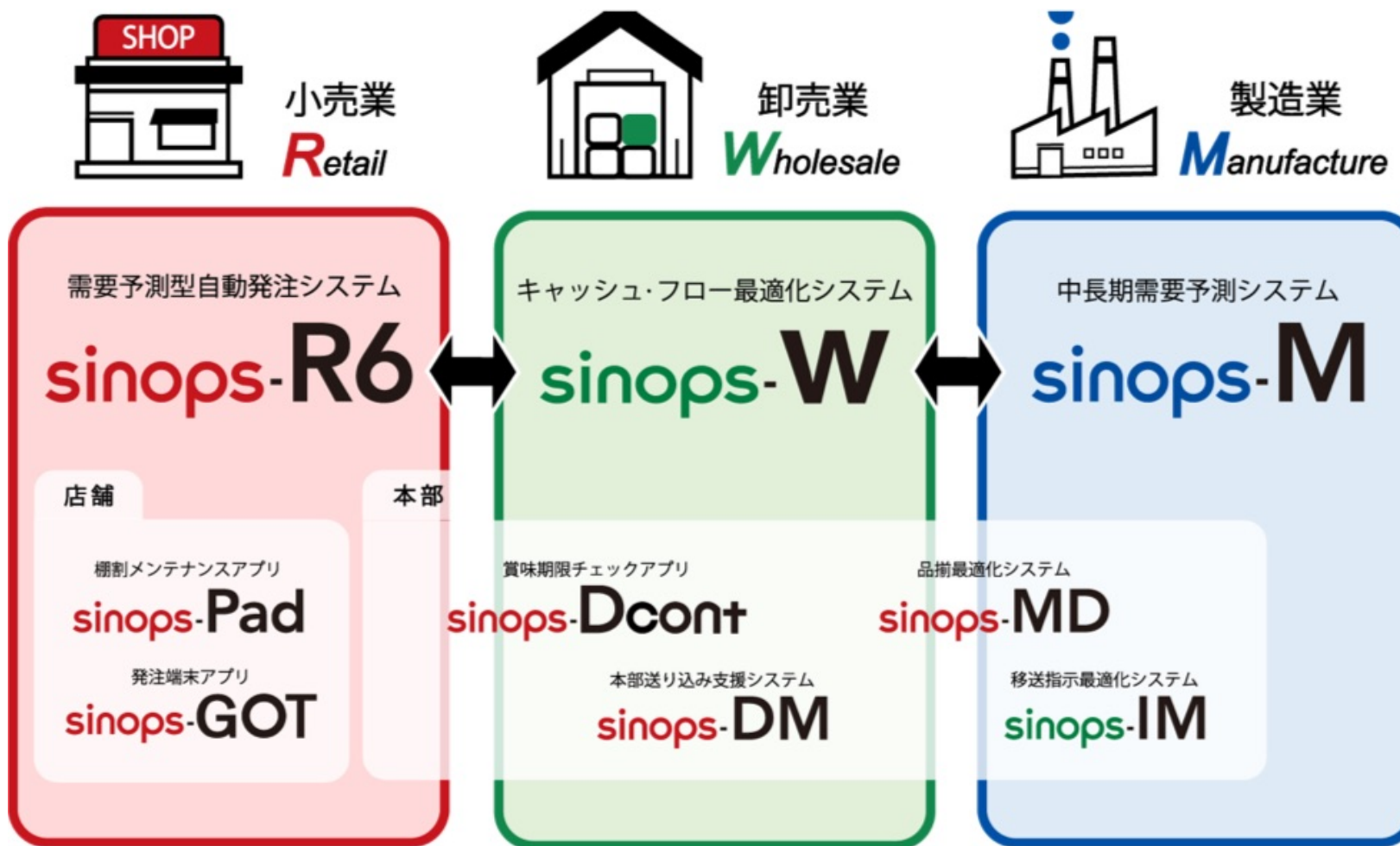
## sinops-R6

食品ロスを低減し、  
利益率向上に貢献

Chapter02

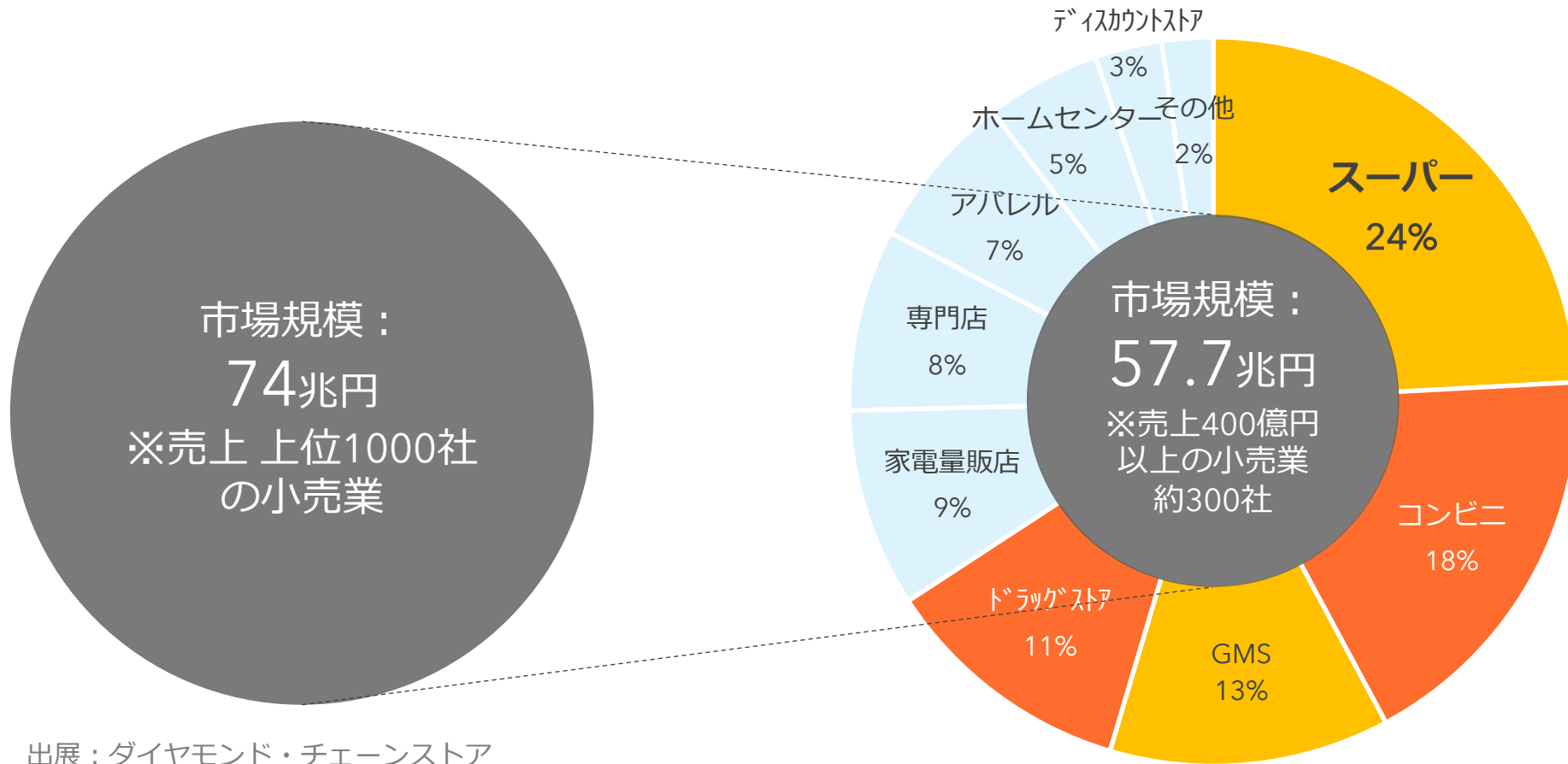
# 製品・サービス

# sinopsは消費財を扱うすべての流通業がターゲット



## 優先的ターゲット

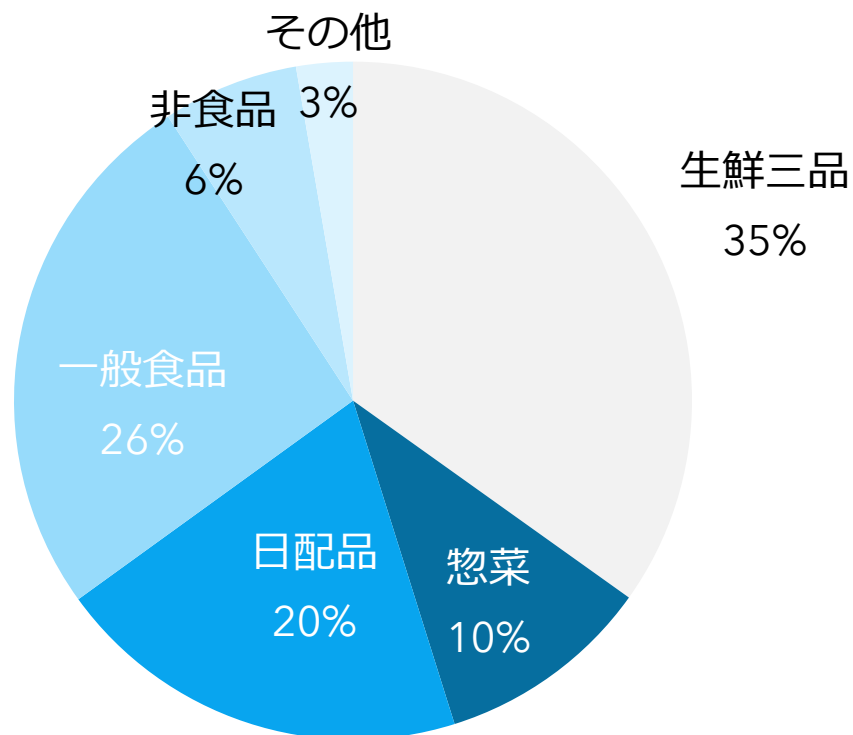
# まずは売上400億円以上の小売業を優先



出展：ダイヤモンド・チェーンストア  
「日本の小売業1000社ランキング」

# 食品スーパーの約65%の商品が自動発注可能

食品スーパーの売上構成比



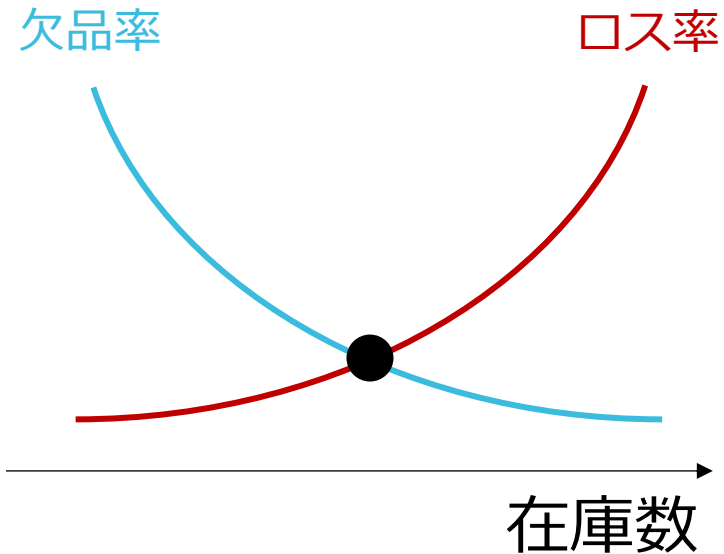
日配品・惣菜の自動発注が可能

食品スーパーの約65%で自動発注可能

自動発注の導入効果が高い

出展：スーパーマーケット販売統計調査 2018年9月実績 確報版

# sinopsは、欠品とロスが最低になる発注数を自動計算

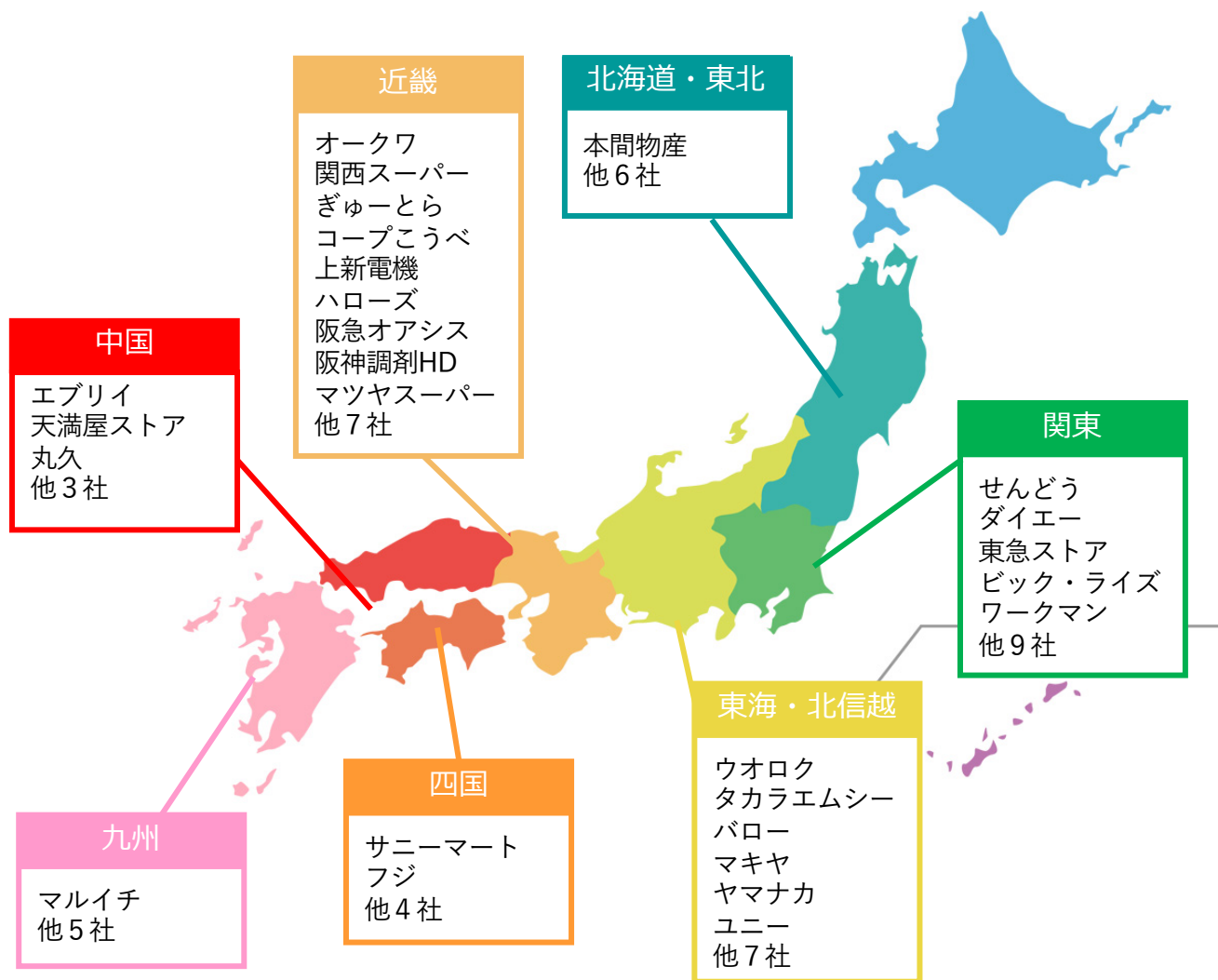


発注時間	90%削減
欠品率	53.6%削減
値引・廃棄ロス率	9.4%削減
在庫金額	15.2%削減



# 小売業の導入実績

※2018年12月末時点での導入企業68社のうちの一部（敬称略・五十音順）



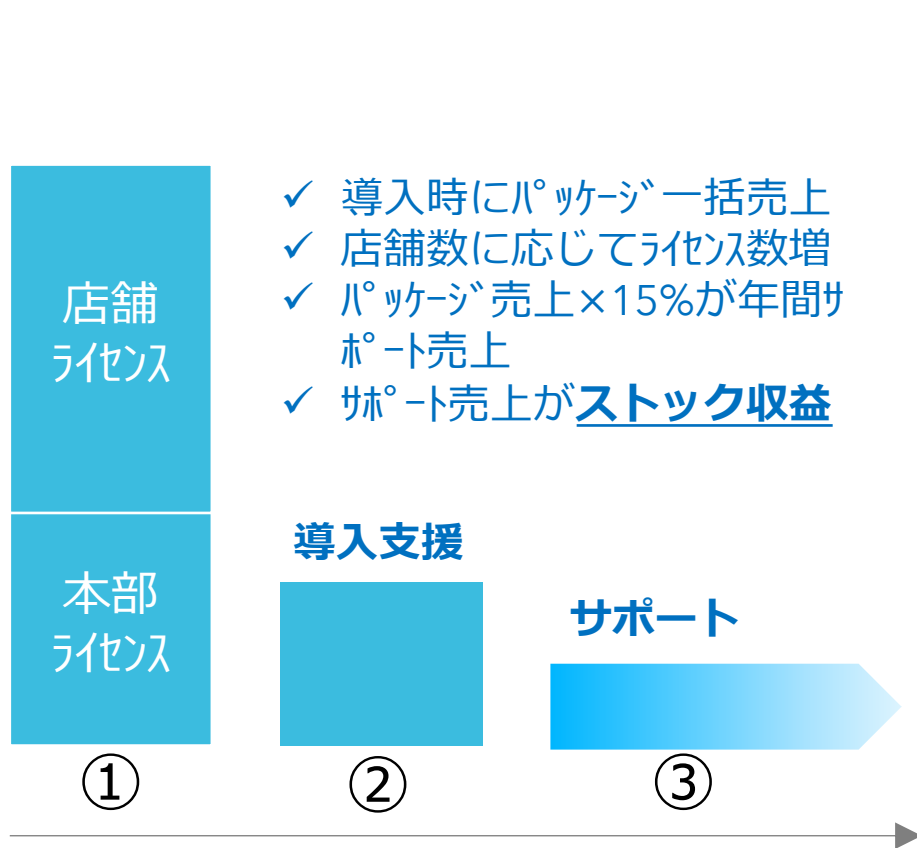
導入社数  
**68** 社

稼働店舗数  
**4,890** 店  
舗

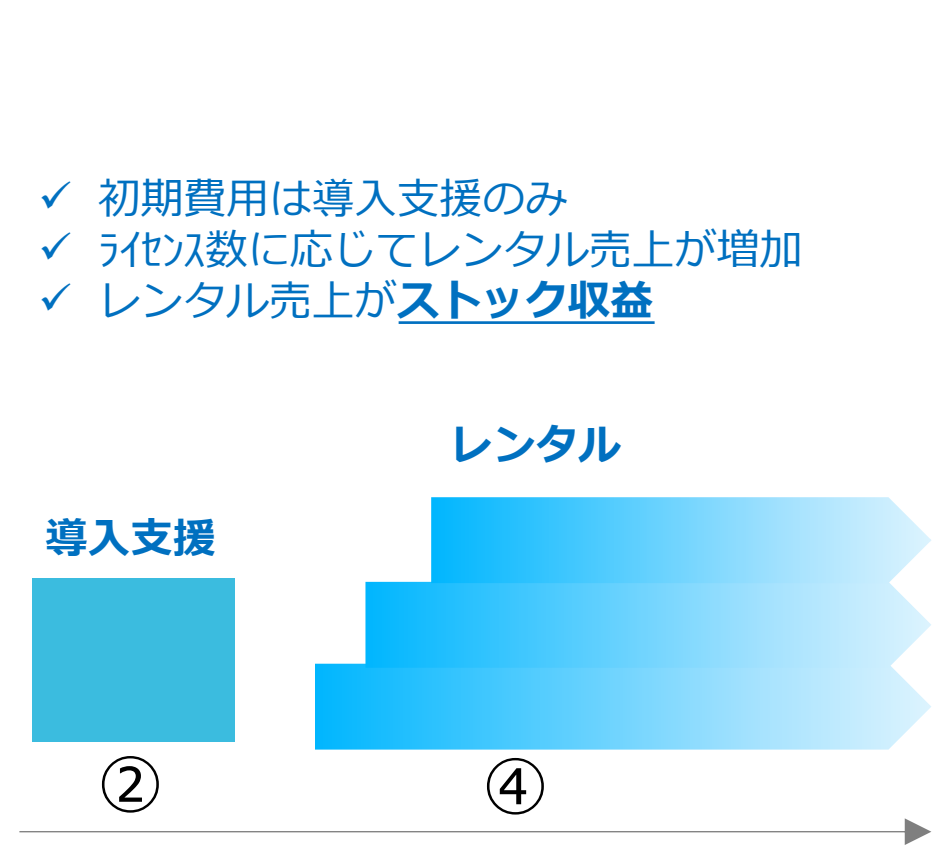
年間発注金額  
**2.1** 兆円

# ライセンス、導入支援、運用サポートが基本的な収益源

## パッケージ販売のイメージ



## レンタル販売のイメージ



## Chapter03

# 2018年12月期 業績概要

# 増収増益。営業利益は前期の約1.5倍・利益率は25%超。

(単位：百万円)

	2017年実績	2018年実績	前年比%	前年差	計画差
<b>売上高</b>	<b>838</b>	<b>914</b>	<b>+9.1%</b>	<b>+76</b>	<b>△51</b>
パッケージ	390	325	△16.6%	△64	-
導入支援	96	177	+83.0%	80	-
サポート	153	189	+23.5%	36	-
レンタル	197	221	+12.2%	24	-
<b>営業利益</b>	<b>150</b>	<b>231</b> (利益率25.3%)	<b>+53.9%</b>	<b>+80</b>	<b>+31</b>
<b>経常利益</b>	<b>150</b>	<b>214</b> (利益率23.5%)	<b>+42.9%</b>	<b>+64</b>	<b>+14</b>
<b>当期純利益</b>	<b>108</b>	<b>129</b> (利益率14.2%)	<b>+19.7%</b>	<b>+21</b>	<b>△1</b>

## 2018年12月期売上高増加分析①

大型の導入支援が複数完了し、導入売上が1.8倍。

### 導入支援売上高の内訳

	17年12月期	18年12月期
導入売上	96	177
件数	22	24
単価	4,408千円	7,394千円

1.8倍  
→

### 導入支援の売上単価(千円)



## 2018年12月期 稼働店舗数

稼働店舗数が前年比で約1.5倍。



# ストック収入であるサポート・レンタル売上が順調に増加

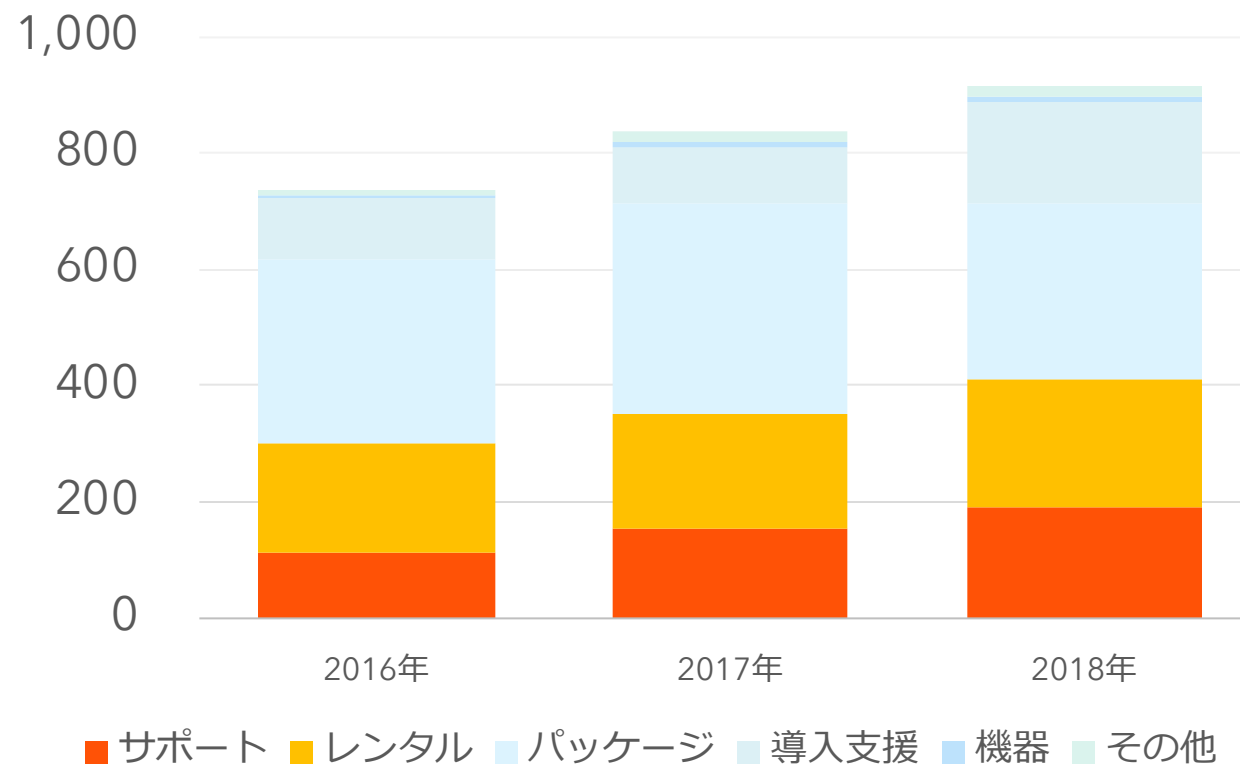
サポート・レンタル売上合計

**411**百万円



比率が42%から**45%**に増加

分類別の売上推移



# 大型の導入支援が完了し、見込損失分が大幅減

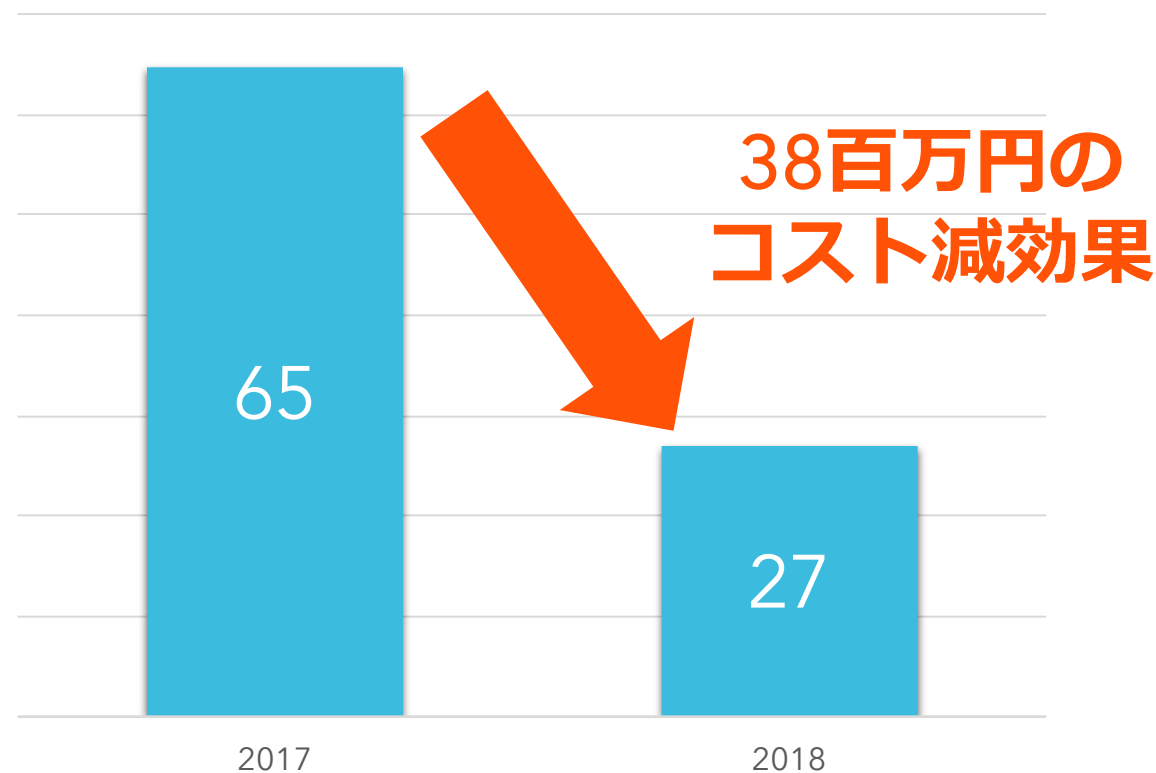
2018年度導入支援が完了



見込損失が**38**百万円減少



見込損失分（百万円）





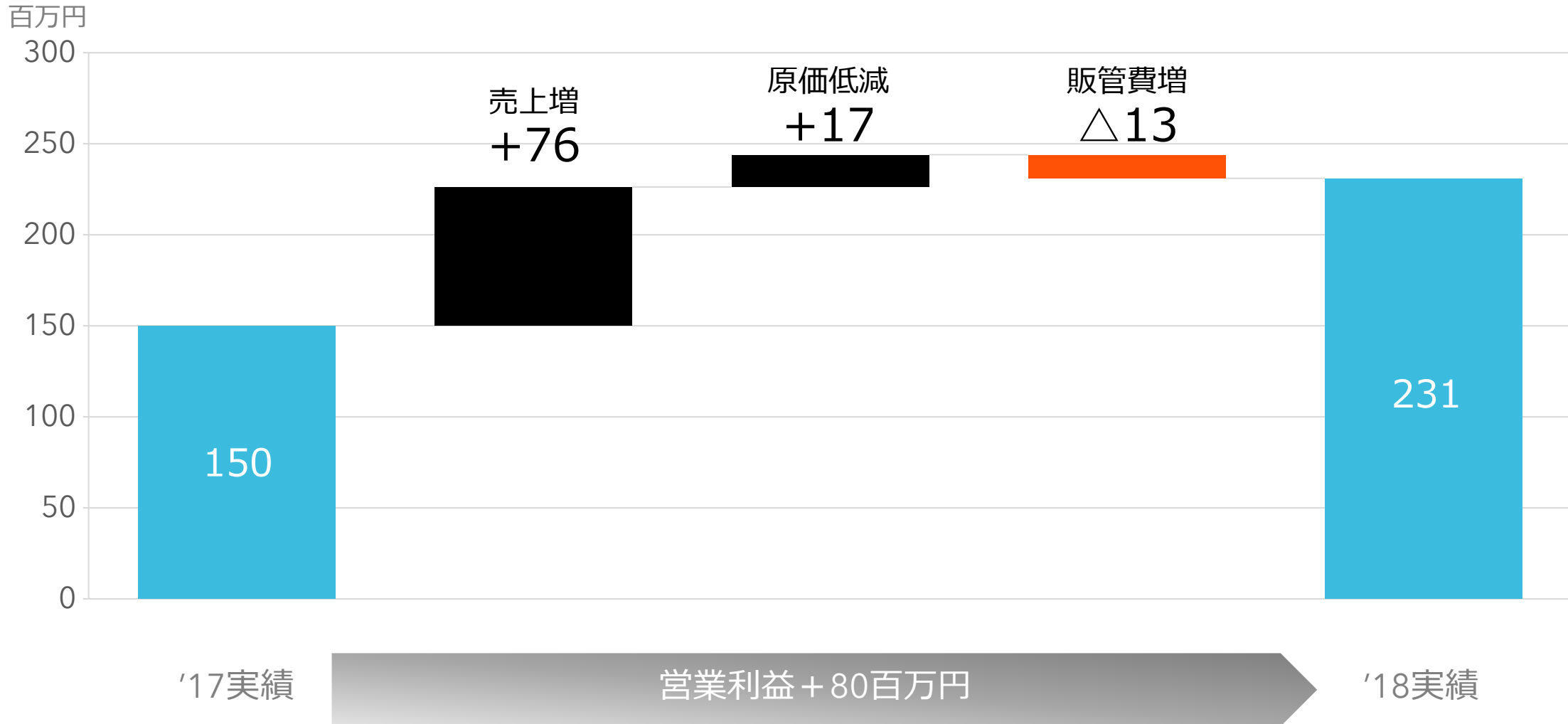
## 人件費のみ増加、その他の経費は前年とほぼ同等。

	17年12月期 (百万円)	18年12月期 (百万円)	前年比 (%)	前年差 (百万円)
売上	838	914	+9.1%	+76
人件費	184	196	+7.0%	+12
その他経費	117	117	+0.2%	+0
販管費計	301	313	+4.3%	+13

人件費増加率は、売上増加率より抑える  
その他経費は、WEB会議等のITによる効率化で、**前年と同額程度**に抑える

## 2018年12月期 営業利益増減要因 (P21~P25のまとめ)

# 売上増・原価低減効果により、営業利益は前期比+80百万円



## その他財務データ

### 貸借対照表

(百万円)	17/12末	18/12末	増減額
流動資産	456	1,077	+620
現金預金	210	810	+599
売掛金	187	225	+37
その他	57	41	△16
固定資産	145	169	+23
有形固定資産	20	13	△6
無形固定資産	42	72	+30
その他	83	84	+0
総資産	602	1,246	+644
負債	282	266	△16
純資産	319	980	+660

### キャッシュフロー計算書

(百万円)	17/12末	18/12末
営業CF	92	147
税金等調整前損益	147	215
減価償却費	21	25
その他	△76	△93
投資CF	△54	△52
有形固定資産の取得	△10	△1
無形固定資産の取得	△34	△47
その他	△9	△3
財務CF	17	504
期末現預金残高	210	810

Chapter04

# 2019年12月期 業績予想

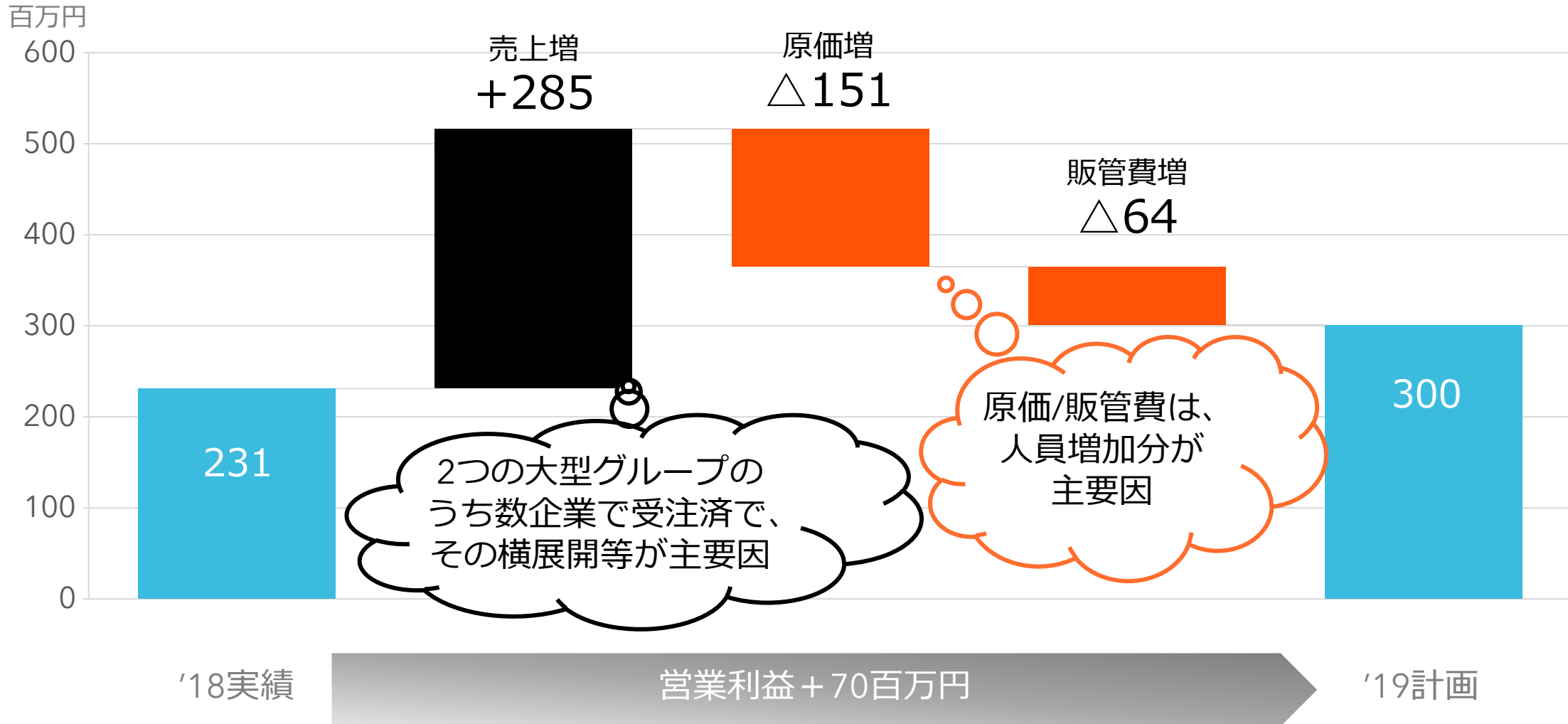
# 売上は前年比30%増・営業利益は3億円を計画。

(単位：百万円)

	2018年実績	2019年予想	前年比%	前年差
<b>売上高</b>	<b>914</b>	<b>1,200</b>	<b>+31.2%</b>	<b>+285</b>
パッケージ	325	560	+72.3%	+235
導入支援	177	153	△13.5%	△23
サポート	189	218	+15.3%	+29
レンタル	221	266	+20.3%	+45
<b>営業利益</b>	<b>231</b> (利益率25.3%)	<b>300</b> (利益率25.1%)	<b>+53.8%</b>	<b>+69</b>
<b>経常利益</b>	<b>214</b> (利益率23.5%)	<b>300</b> (利益率25.1%)	<b>+42.7%</b>	<b>+85</b>
<b>当期純利益</b>	<b>129</b> (利益率14.2%)	<b>199</b> (利益率16.6%)	<b>+19.1%</b>	<b>+69</b>

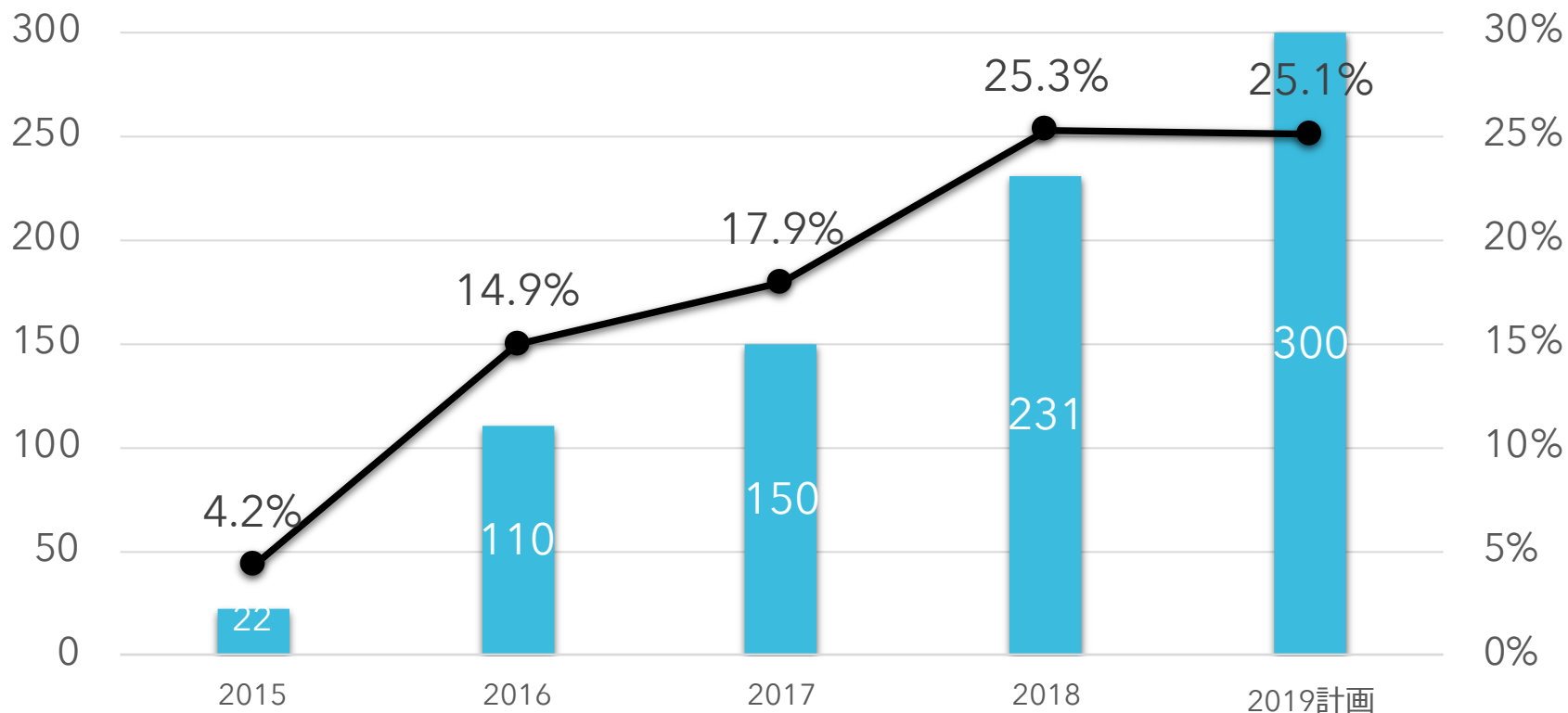
## 2019年12月期 営業利益増減要因

# 売上増・原価低減効果により、営業利益は前期比+70百万円



人材・開発への投資を継続し、利益率は25%をキープ。

営業利益・利益率の推移・計画



Chapter05

# 今後の展望



# 今後の展望

1

関東圏での  
シェア拡大

2

新業態での  
シェア拡大

3

ストック  
ビジネス  
中心へ

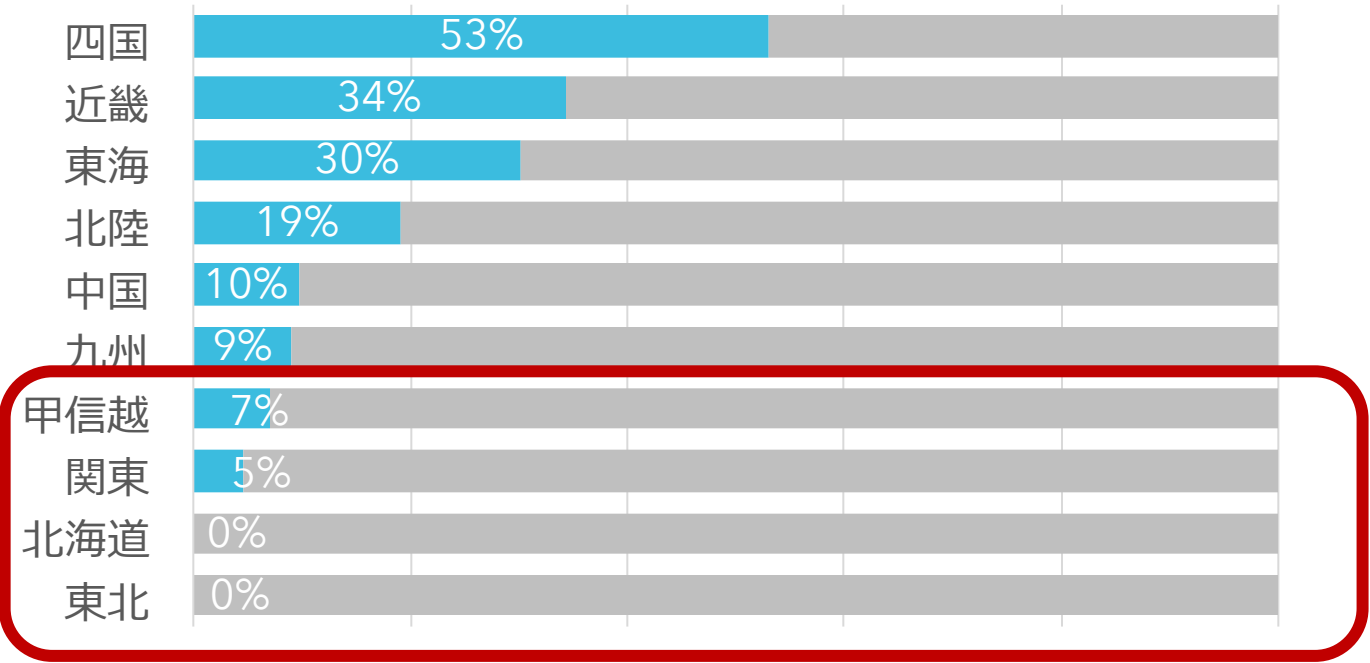
## 既存業界でのシェア拡大

# 最優先課題は、小売業のシェア率40%の早期達成。

地域別シェア率%

※コンビニ・ディスカウントストア除く売上400億円以上の小売業

0% 20% 40% 60% 80% 100%



最大マーケットである関東圏を含む東日本のシェア率が低い



## 開拓余地大

# 日配品という強みを活かし、新業態でのシェア率拡大

sinops-R6

日配品

自動発注



## 食品スーパー：

日配品のみsinopsでスタート→全カテゴリがsinopsへ

## ドラッグストア：

日配品の発注で悩む→sinopsへの引き合いが増加

## コンビニ：

オーナーの高齢化・深刻な人手不足  
→日配品・惣菜・パンの自動発注可能なsinopsへの  
引き合い発生

# 免責事項

- 本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。